

Закінчився опалювальний сезон: що робити з чинним договором про закупівлю?

Залишитися без постачання природного газу — жахливий сон закупівельника. Утім, платити за газ тоді, коли не треба, — теж не найкращий варіант. Особливо коли, наприклад, бюджетна установа влітку газ не споживає, лічильники опломбовані, ще й є підстави для розірвання договору про закупівлю з вини учасника. Як бути в такій ситуації? Якщо розірвати договір про закупівлю, то чи обов'язково замовнику негайно шукати постачальника для переговорної процедури закупівлі? Розберемось у цій статті.

Якщо розірвати договір про закупівлю, то чи обов'язково негайно шукати постачальника для переговорної процедури закупівлі?

Відповідно до абзацу 4 пункту 3 частини 2 статті 40 [Закону України «Про публічні закупівлі»](#) (далі — Закон) переговорна процедура закупівлі застосовується замовником як виняток у разі, якщо у замовника виникла **нагальна потреба (1) здійснити закупівлю в разі розірвання договору про закупівлю з вини учасника (2) на строк, достатній для проведення тендеру (3), в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми (4), визначеної в договорі про закупівлю, який розірваний з вини такого учасника.** Застосування переговорної процедури закупівлі в такому випадку здійснюється за рішенням замовника щодо кожного тендеру.

Необхідними умовами застосування переговорної процедури в такому разі є:

наявність нагальної потреби. Оскільки ми говоримо про природний газ, потрібно розуміти, що нагальною потребою в даному випадку є потенційна можливість зриву опалювального сезону. Враховуючи, що ваша установа не використовує природний газ літом, а лічильники опломбовані, то й нагальна потреба в закупівлі відсутня;

наявність вини учасника. Законом не регламентовано, що вважати виною учасника / постачальника та як даний факт має бути підтверджений. У даному випадку рекомендовано виходити з положень укладеного договору про закупівлю та документально зафіксувати факт порушення умов договору про закупівлю, що призвело до його розірвання. Розірвання договору про закупівлю *за згодою сторін* жодним чином не підтверджує вину учасника / постачальника, а тому застосування переговорної процедури закупівлі в такому випадку є неможливим;

оголошення тендеру паралельно з укладенням договору про закупівлю за результатом переговорної процедури закупівлі. Застосування переговорної

процедури закупівлі на підставі абзацу 4 пункту 3 частини 2 статті 40 Закону без подальшого оголошення тендеру є незаконним;

обсяг, що не перевищує 20 % від суми розірваного договору про закупівлю. При цьому за основу береться сума договору про закупівлю з урахуванням укладених додаткових угод (у разі наявності).

Підсумовуючи, **рекомендуємо:** замовник у разі розірвання договору про закупівлю з вини учасника, наприклад у червні, може провести торги на закупівлю природного газу літом або ж безпосередньо перед початком опалювального сезону.

Коли розпочати закупівлю газу та які фактори потрібно враховувати?

Якщо бюджетна установа (або інше підприємство / організація / установа) влітку газ не споживає, лічильники опломбовані, при цьому є підстави для розірвання договору про закупівлю згідно з умовами такого договору про закупівлю або ж у разі згоди обох сторін розірвати такий договір про закупівлю, з метою вдалого та вчасного проведення закупівель газу для потреб такої бюджетної установи (підприємства / організації / установи) замовникам варто оцінити загальну картину та врахувати всі ризики, а саме:

розрахувати кількість кубів, яка необхідна вашій установі на жовтень — грудень 2021 року;

розрахувати залишок коштів на природний газ за КЕКВ 2274 (ви можете врахувати, наприклад, невикористані кошти за розірваним договором про закупівлю з попереднім постачальником, а також кошти, які були зекономлені після проведення тендеру на початку року);

проаналізувати ціноутворення на момент оголошення торгів згідно з відкритими джерелами інформації. Наприклад, ознайомитися з цінами діючих постачальників на офіційних сайтах або ж враховувати інформацію з **Української енергетичної біржі за [посиланням](#)**.

Оголошуючи тендер заздалегідь, завжди є ризик, що ціна на момент кінцевого терміну подання тендерних пропозицій буде неактуальною, і тендер не відбудеться, або ж придуть учасники, котрі ледь не відразу змушені будуть ініціювати підписання додаткових угод на збільшення вартості ціни за одиницю товару. Проте у зв'язку з коливанням ціни на ринку аналогічна ситуація може виникнути й у разі укладення договору про закупівлю за ринковою ціною, коли на момент поставки ціна може стати

збитковою для вашого постачальника.

Важливо: під час низького сезону зростає конкуренція на ринку газу (при відносно невеликій кількості закупівель, які оголошуються в день, зростає кількість потенційних учасників, які можуть взяти в них участь). Як вбачається з практики, така ситуація часто приводить до демпінгу цін. Оскільки перша поставка за договором про закупівлю відбудеться в жовтні-листопаді, а договір про закупівлю було укладено в червні, постачальники можуть розраховувати на падіння ціни літом або ж у разі відсутності коливання в сторону зниження — примусити замовника підняти ціни до моменту поставки. Основна проблема при падінні цін літом у тому, що неможливо розрахувати, на скільки саме вона «просяде», а тому такі аукціони найчастіше граються «всліпу».

З урахуванням усього зазначеного вище найбільш ефективним та законним рішенням замовника у зазначеному випадку буде оголошення процедури закупівлі / спрощеної закупівлі наприкінці літа (рекомендовано з 20-х чисел серпня). У такому разі замовник зможе:

найбільш адекватно визначити очікувану вартість за одиницю, а тому зменшується ризик того, що закупівля не відбудеться;

переоголосити закупівлю в разі участі недостатньої кількості учасників.

Наприклад

20.08.2021 — оголошуємо першу процедуру закупівлі. Кінцевий термін подання — 04.09.2021. Подано менше двох тендерних пропозицій.

06.09.2021 — оголошуємо другу процедуру закупівлі. Кінцевий термін подання — 21.09.2021. Подано менше двох тендерних пропозицій.

21.09.2021 — переговорна процедура закупівлі на підставі пункту 1 частини 2 статті 40 Закону.

02.10.2021 — укладення договору про закупівлю.

Дана схема є приблизною, і, звичайно, можуть виникати інші ситуації впродовж самого тендеру, зокрема: скарги до АМКУ, відмова переможця підписати договір про закупівлю, затягування строків на підписання договору про закупівлю тощо.

Однак при правильному розрахунку строків на проведення тендеру та початку опалювального сезону, а також вхідних цін за одиницю товару в замовника завжди залишається можливість та час для прийняття правильного рішення та укладення договору про закупівлю з найбільш добросовісним постачальником.

Більше інформації читайте на порталі [RADNUK.COM.UA](https://radnuke.com.ua) в статтях:

[«Постачальник піднімає ціну на природний газ: рекомендації НКРЕКП»](#);

[«6 додаткових угод щодо збільшення ціни на природний газ в один день: чи є межа?»](#);

[«Представник НКРЕКП розкриває особливості закупівлі природного газу в постачальника «останньої надії»](#);

[«Зміна ціни в договорі внаслідок коливань на ринку газу: аргументи та приклади»](#).